

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

3.1. Analisis Sistem

Analisis sistem dengan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara analisa terhadap proses yang terjadi di PT Berdikari Jaya Bersama adalah proses pengelolaan hasil telfon, pembuatan penawaran, dan pengelolaan *purchase order* yang masih manual. Permasalahan yang sering terjadi di PT Berdikari Jaya Bersama antara lain rumitnya pembuatan laporan hasil telfon dan penawaran karena terlalu banyak data, waktu pembuatan surat penawaran yang lama dan terkadang terdapat kesalahan penulisan, serta terjadinya tabrakan data akibat cek duplikat yang masih manual.

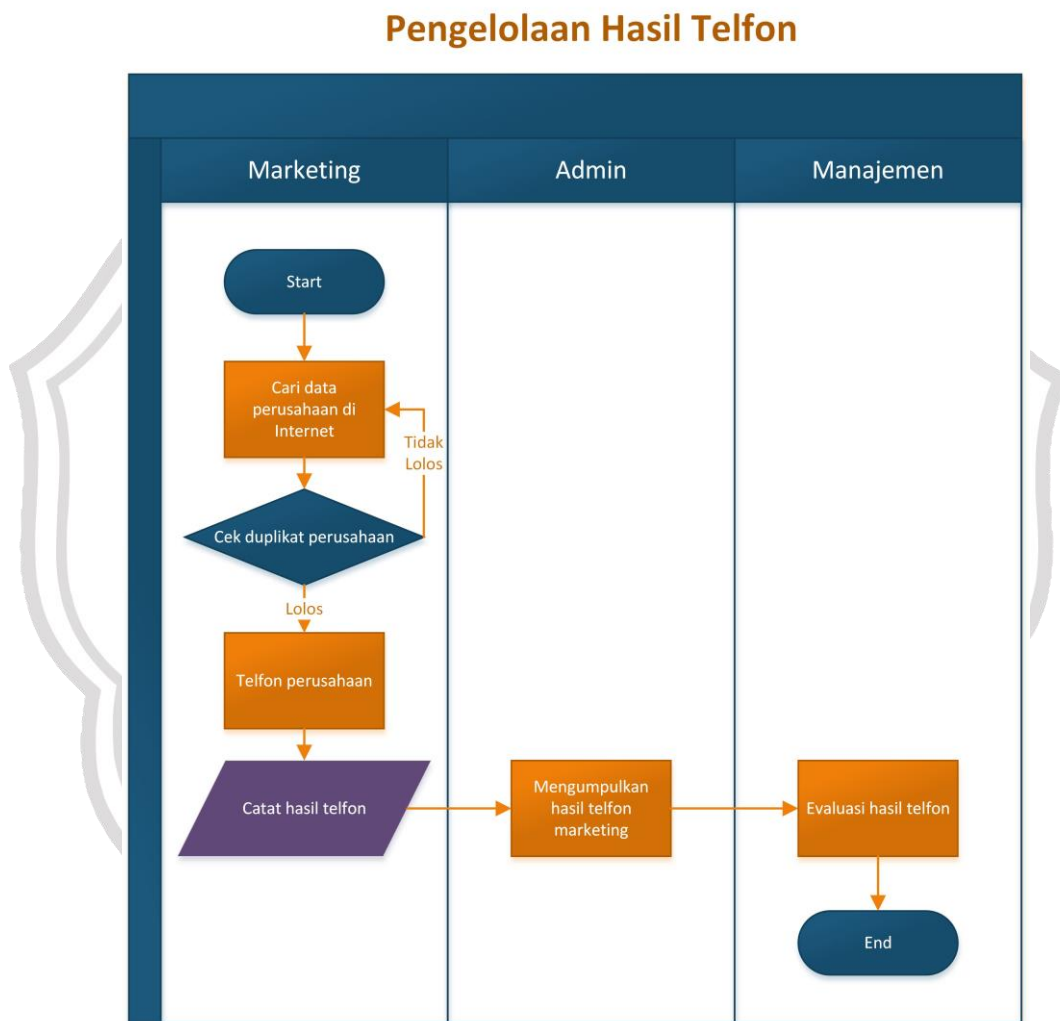
Adapun standar operasional prosedur aktivitas telemarketing pada PT Berdikari Jaya Bersama adalah sebagai berikut :

1. Telemarketing mencari data perusahaan di Internet.
2. Telemarketing melakukan cek duplikat untuk memastikan perusahaan tersebut tidak sedang diproses telemarketing lain.
3. Setelah menghubungi perusahaan, telemarketing harus mencatat hasil telfonnya.
4. Untuk membuat surat penawaran, telemarketing harus mengisi kolom permintaan penawaran di Excel.
5. Admin membuat surat penawaran dan mengirim melalui Email atau WhatsApp.
6. Admin membuat laporan hasil telfon dan penawaran telemarketing untuk diserahkan pada pimpinan.
7. Apabila ada *purchase order* (PO) dari *customer*, maka telemarketing harus mengisi formulir PO di Excel.
8. Admin menyerahkan formulir PO kepada tim *collection*.
9. Jika tim *collection* menyetujui PO tersebut, maka barang dapat dikirimkan kepada *customer*.

10. Jika *customer* melakukan pembayaran PO, admin akan mencatat hasil pembayaran tersebut.

3.1.1. Diagram Alur (*Flowchart*)

Alur pengelolaan hasil telfon dapat dilihat di Gambar 3.1, pembuatan penawaran dapat dilihat di Gambar 3.2, dan pengelolaan *purchase order* dapat dilihat di gambar 3.3.

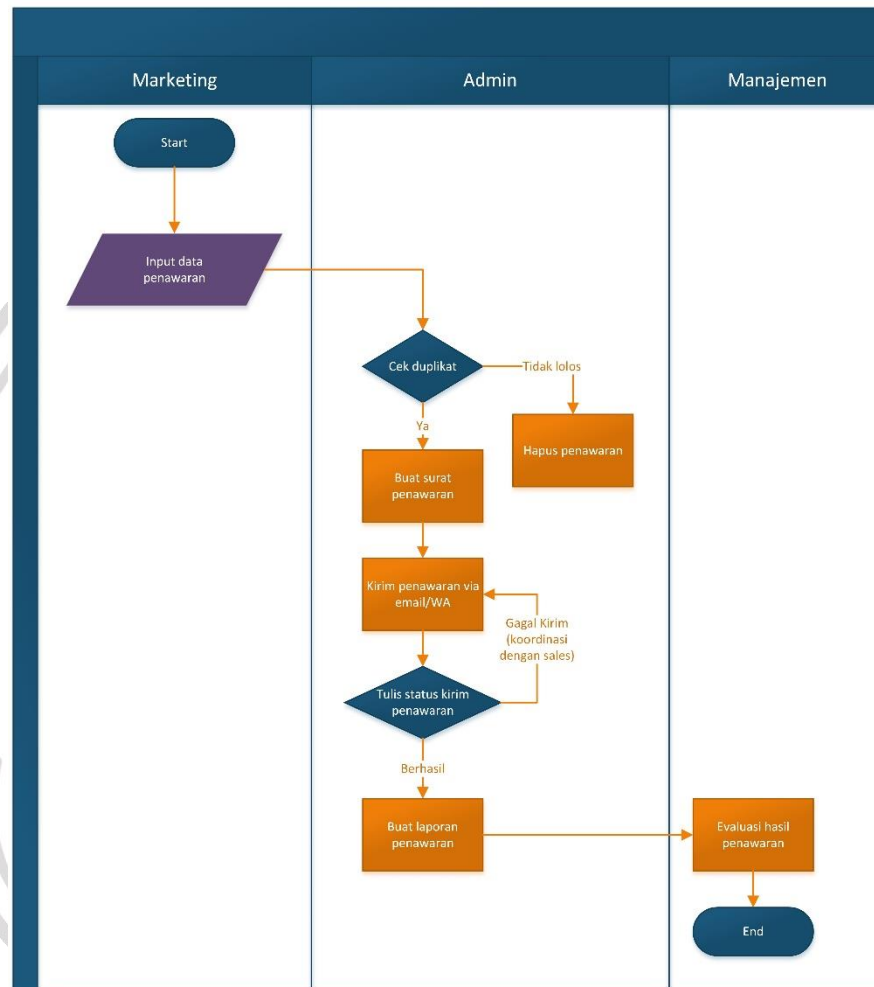


Gambar 3.1 Pengelolaan hasil telfon

Telemarketing mencari data profil perusahaan melalui Internet, sebelum menghubungi perusahaan tersebut, telemarketing harus melakukan cek duplikat terlebih dahulu. Cek duplikat ini bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut masih dalam proses penawaran oleh telemarketing lain atau tidak. Jika ditemukan duplikat data, maka perusahaan tersebut tidak boleh dihubungi. Jika

tidak ditemukan duplikat data, maka telemarketing dapat menghubungi perusahaan tersebut. Setelah telfon dengan perusahaan selesai, telemarketing harus mengisi hasil telfonnya. Setiap 30 menit sebelum waktu pulang, admin akan mengumpulkan hasil telfon semua telemarketing dan diserahkan kepada pimpinan.

Pembuatan Surat Penawaran

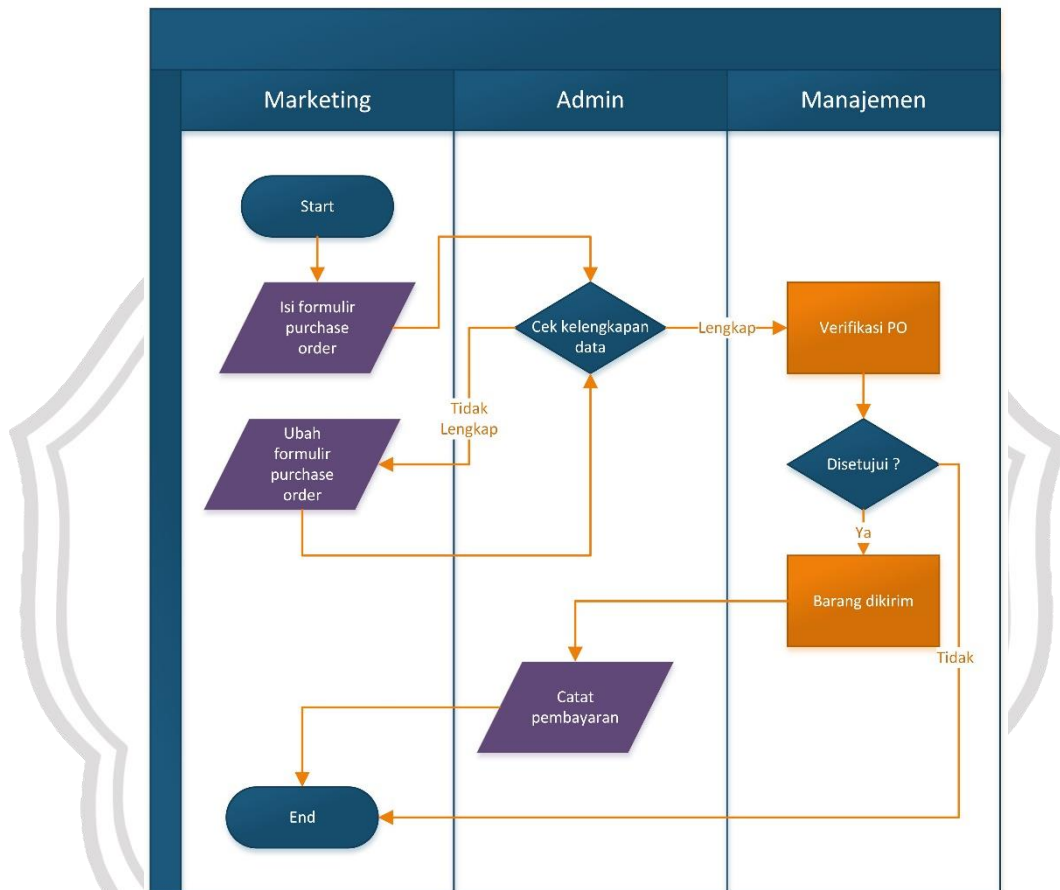


Gambar 3.2 Pembuatan surat penawaran

Surat penawaran berisikan informasi seperti harga produk, peraturan pemesanan dan pembayaran, serta kontak telemarketing. Untuk membuat surat penawaran, telemarketing harus menulis data yang dibutuhkan seperti nama purchasing/pembelian, perusahaan, tempo pembayaran, harga, dan catatan. Data tersebut ditulis di Microsoft Excel, dan pada waktu tertentu dikumpulkan oleh admin. Admin melakukan cek duplikat ulang. Jika tidak lolos, penawaran dihapus. Jika lolos, admin membuatkan surat penawaran. Kemudian admin mengirimkan

surat penawaran melalui email atau whatsapp. Jika terdapat kendala pengiriman seperti alamat email salah, admin mengkonfirmasi kepada telemarketing terkait dan mengulangi pengirimannya. Setiap 30 menit sebelum waktu pulang, admin mengumpulkan laporan penawaran dan menyerahkan kepada pimpinan.

Pengelolaan Purchase Order



Gambar 3.3 Pengelolaan *purchase order*

Jika telemarketing menerima dokumen *Purchase order* (PO) dari perusahaan *customer*, maka telemarketing harus mengisi formulir PO di Microsoft Excel. Formulir PO berisikan data informasi seperti nomor PO, tanggal kirim, alamat pengiriman, volume produk, jenis pajak, kontak bagian pembelian dan keuangan, kontak penerima barang, harga satuan, tempo pembayaran, dan catatan pengiriman. Kemudian admin melakukan cek kelengkapan dokumen, jika sudah lengkap maka diserahkan kepada tim *collection*. Tim *collection* melakukan verifikasi *customer*, jika disetujui maka barang dapat dikirim. Apabila *customer* melakukan pembayaran PO, admin akan mencatat hasil transaksi pembayarannya.

3.2. Hasil Analisis

Hasil analisis yang terkumpul dari proses kerja praktek adalah :

1. Data profil *customer*
2. Data hasil telfon *customer*
3. Data penawaran *customer*
4. Data *purchase order customer*

3.3. Analisis Kebutuhan Sistem

Dari gambaran umum sistem tersebut dapat ditentukan kebutuhan – kebutuhan untuk pembangunan sistem manajemen marketing sebagai berikut :

1. Proses pengelolaan profil *customer*
Proses pengelolaan profil *customer* dilakukan oleh telemarketing. Proses ini merupakan tahap awal sebelum melakukan proses pengelolaan hasil telfon, penawaran dan *purchase order*.
2. Proses pengelolaan hasil telfon *customer*
Proses ini dapat dilakukan ketika profil *customer* sudah diinput. Hasil telfon dengan *customer* diinput oleh telemarketing sesuai keterangannya masing-masing. Nantinya hasil telfon tersebut akan dikumpulkan oleh admin menjadi sebuah laporan harian untuk diserahkan kepada pimpinan.
3. Proses pengelolaan surat penawaran
Proses ini dapat dilakukan ketika hasil telfon diisi dengan keterangan “Penawaran”. Data penawaran diisi oleh telemarketing, kemudian diproses oleh admin. Data penawaran tersebut akan dikumpulkan oleh admin menjadi sebuah laporan harian untuk diserahkan kepada pimpinan.
4. Proses pengelolaan *purchase order* (PO)
Proses ini dapat dilakukan ketika telemarketing telah menerima dokumen *Purchase order* (PO) dari *customer*. Kemudian telemarketing mengisi formulir data PO. Setelah admin memeriksa kelengkapan dokumen PO, admin menyerahkan formulir PO kepada *collection*. Barang dapat dikirim jika mendapat persetujuan *collection*. Saat *customer* melakukan pembayaran PO,

admin akan mencatat jumlah pembayaran dan memberi keterangan bahwa PO sudah lunas.

5. Sistem manajemen marketing mempunyai 3 *user*, yaitu :
 1. Admin : admin memiliki hak akses penuh pada sistem.
 2. Marketing : marketing tidak memiliki hak akses penuh pada sistem.
 3. Manajemen : manajemen seperti pimpinan, *collection*, *finance* tidak memiliki hak akses penuh pada sistem.

3.4. Spesifikasi Perangkat

3.4.1. Spesifikasi Perangkat Keras

Sistem perangkat keras (*hardware*) adalah komponen – komponen penunjang kinerja dari sistem komputer. Adapun spesifikasi perangkat keras yang dipakai dalam mengelola sistem manajemen marketing di PT Berdikari Jaya Bersama adalah :

1. *Processor Intel Core i9-10900 @2.80GHz*
2. *Memori RAM 32GB*
3. *SSD 512 GB*
4. *Mouse*
5. *Keyboard*
6. *Monitor*

3.4.2. Spesifikasi Perangkat Lunak

Perangkat lunak (*software*) adalah suatu sistem yang terkomputerisasi berupa program – program yang berfungsi menjalankan perangkat keras yang diperlukan pada pembuatan sistem manajemen marketing di PT Berdikari Jaya Bersama adalah sebagai berikut :

1. Sistem Operasi Windows 8

Windows 8 adalah nama dari salah satu versi Microsoft Windows, serangkaian sistem operasi yang diproduksi oleh Microsoft untuk digunakan pada komputer pribadi, termasuk komputer rumah dan bisnis, laptop, netbook, tablet PC, server, dan PC pusat media.

2. XAMPP

XAMPP adalah perangkat lunak bebas, yang mendukung banyak sistem operasi, merupakan kompilasi dari beberapa program. Fungsinya adalah sebagai server yang berdiri sendiri, yang terdiri atas program Apache HTTP Server, MySQL *database*, dan penerjemah bahasa yang ditulis dengan bahasa pemrograman PHP dan Perl.

3. Sublime Text

Sublime text merupakan aplikasi text editor yang sangat berguna untuk menulis serta membuka berbagai macam file. Sublime text juga mendukung berbagai bahasa pemrograman seperti HTML, CSS, C, C++, C#, dan lain-lain.

4. Microsoft Edge

Microsoft Edge, awalnya dikembangkan di bawah nama kode Project Spartan, adalah peramban web yang dikembangkan oleh Microsoft dan termasuk dalam sistem operasi Windows. Resmi dirilis pada tanggal 29 Juli 2015, peramban ini menggantikan Internet Explorer sebagai peramban baku pada Windows 10.

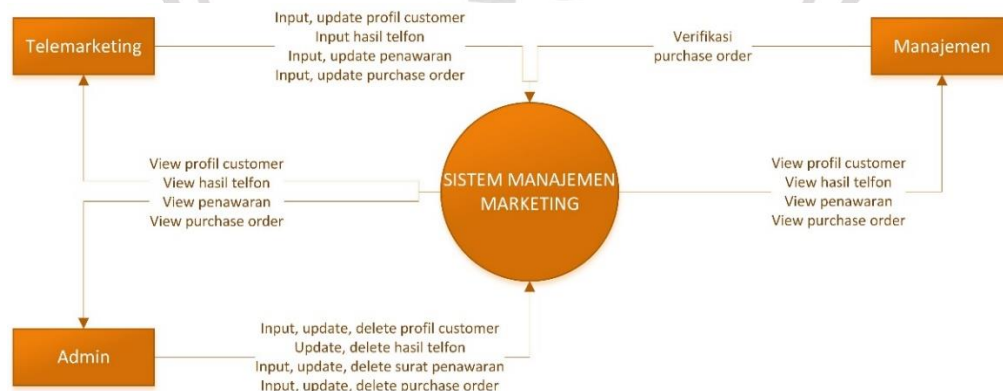
5. TortoiseGit

TortoiseGit adalah klien kontrol revisi Git, diimplementasikan sebagai ekstensi shell Windows dan berdasarkan pada TortoiseSVN. Ini adalah perangkat lunak gratis yang dirilis di bawah Lisensi Publik Umum GNU.

3.5. Perancangan Sistem

3.5.1. Diagram Konteks

Diagram konteks sistem yang dibangun terlihat seperti gambar dibawah ini.

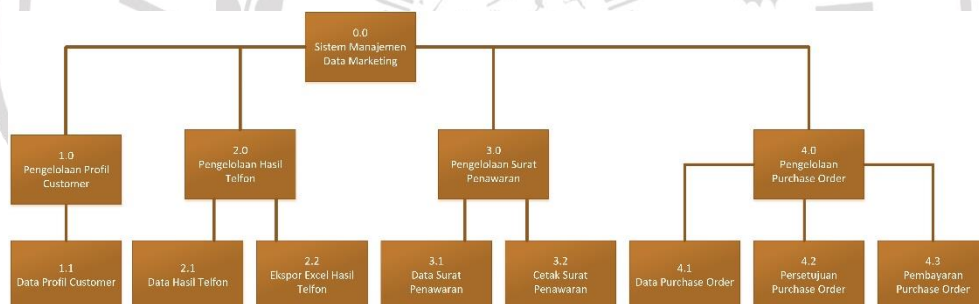


Gambar 3.4 Diagram konteks sistem

Gambar 3.4 menggambarkan diagram konteks sistem yaitu entitas luar yang berhubungan dengan sistem manajemen marketing meliputi bagian admin, telemarketing, dan manajemen (pimpinan, *collection* dan *finance*). Sistem ini menerima input data awal dari telemarketing seperti data profil *customer*, hasil telfon, penawaran, dan *purchase order*. Admin juga dapat melakukan input untuk data *customer*, penawaran, dan *purchase order* apabila diperlukan. Manajemen memiliki hak akses untuk verifikasi *purchase order*. Semua entitas dapat melihat data profil *customer*, hasil telfon, penawaran, dan *purchase order*. Namun untuk *user* marketing dibatasi hanya dapat melihat hasil telfon, penawaran dan *purchase order* miliknya sendiri.

Sistem ini menghasilkan keluaran berupa informasi terkait data profil, hasil telfon, penawaran dan *purchase order* tiap *customer*. Untuk data hasil telfon, penawaran dan *purchase order* dapat dikonversikan oleh *user* admin menjadi laporan dalam bentuk Microsoft Excel.

3.5.2. Diagram Berjenjang



Gambar 3.5 Diagram berjenjang

Diagram berjenjang dari sistem manajemen data marketing terdiri dari 3 (tiga) *level* yang diantaranya :

1. Top *level* : sistem manajemen data marketing
2. *Level 0* : merupakan hasil turunan dari proses global sistem yang menjadi beberapa sub proses yaitu :
 1. Pengelolaan Profil *Customer*

Proses pengelolaan profil *customer* yang pertama adalah telemarketing setelah mencari data perusahaan melalui Internet, kemudian melakukan

cek duplikat data internal. Setelah dipastikan tidak ada data duplikat, telemarketing kemudian menginput sebagian data *customer* yang telah diperoleh dari Internet. Sebagian lainnya dapat diinput ketika sudah menghubungi *customer*.

2. Pengelolaan Hasil Telfon

Proses pengelolaan hasil telfon yang pertama adalah telemarketing setelah menghubungi *customer*, kemudian mencatat hasil telfon kedalam sistem. Hasil telfon diisi sesuai dengan keterangan apa yang didapatkan dari *customer*.

3. Pengelolaan Surat Penawaran

Proses pengelolaan surat penawaran yang pertama adalah telemarketing menginput data penawaran kepada *customer*. Isi data penawaran tersebut seperti nama perusahaan *customer*, nama pihak purchasing, harga, pembayaran, status pajak dan catatan tertentu.

4. Pengelolaan *Purchase order*

Proses pengelolaan *purchase order* yang pertama adalah telemarketing menginput data formulir *purchase order*. Data formulir tersebut diisi sesuai informasi yang diterima baik dari dokumen *purchase order customer* atau dari pihak perusahaan langsung.

3. *Level 1* : merupakan sub proses dari beberapa proses pada *level 0* yang menggambarkan beberapa proses detail yaitu :

Hasil dari sub proses pada proses pengelolaan profil *customer* yaitu :

1. Data profil *customer*.

Hasil dari sub proses pada proses pengelolaan hasil telfon yaitu :

1. Data hasil telfon
2. Ekspor excel hasil telfon

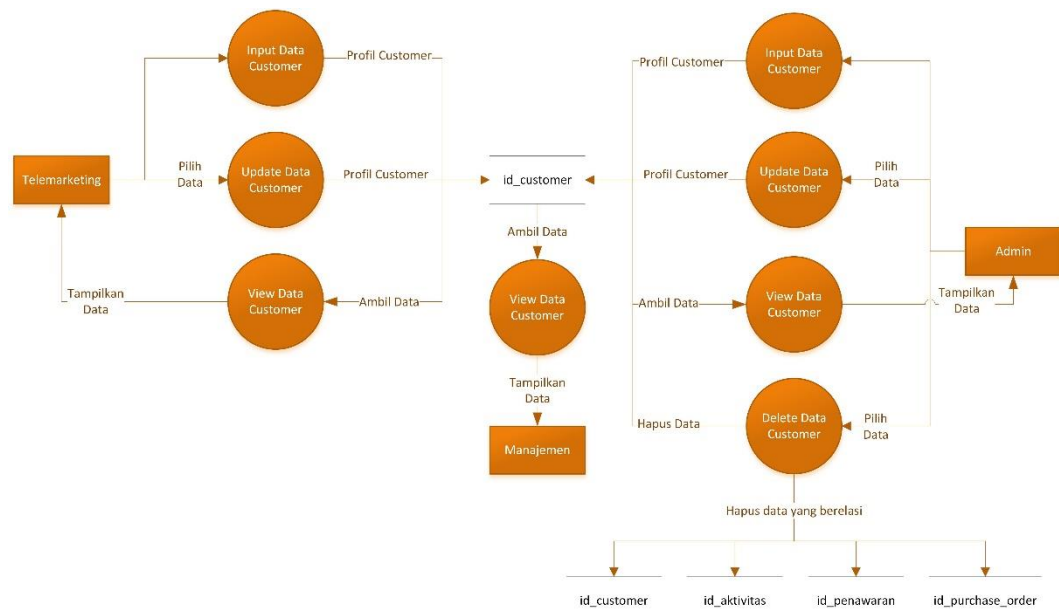
Hasil dari sub proses pada proses pengelolaan surat penawaran yaitu :

1. Data surat penawaran
2. Cetak surat penawaran

Hasil dari sub proses pada proses pengelolaan *purchase order* yaitu :

1. Data *purchase order*
2. Persetujuan *purchase order*
3. Pembayaran *purchase order*

3.5.3. Data Flow Diagram Level 1 (Pengelolaan Profil Customer)



Gambar 3.6 DFD level 1 (pengelolaan profil customer)

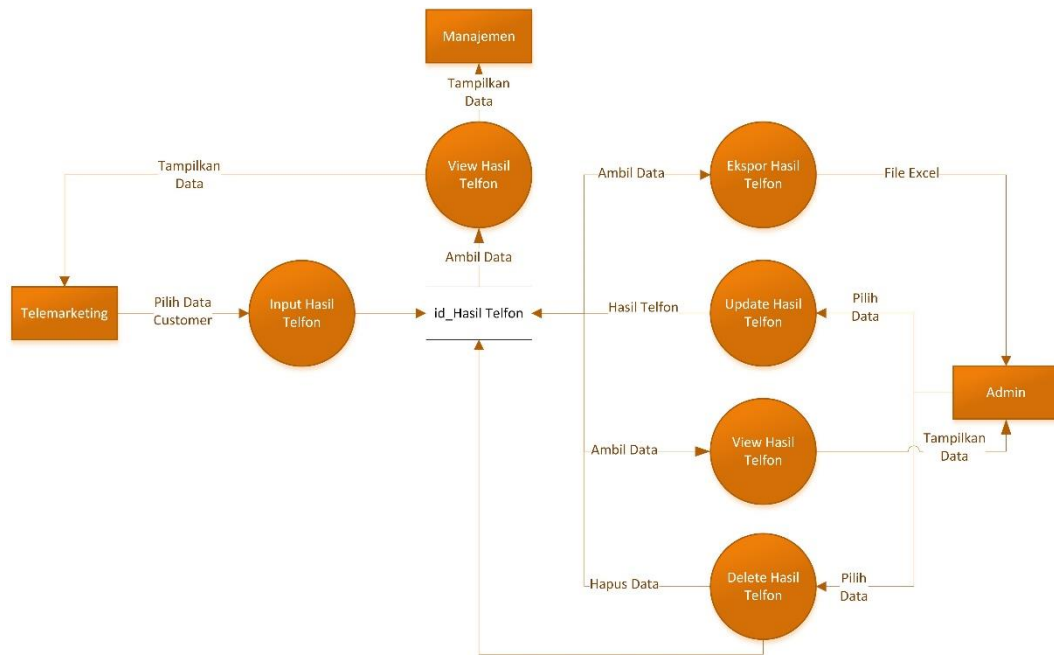
Gambar 3.6 menggambarkan DFD Level 1 (Pengelolaan Profil Customer) yaitu :

1. *Input Data Customer*
Proses ini membutuhkan masukan data profil *customer* seperti nama perusahaan, kota, alamat, nama PIC, telfon, email dan catatan perusahaan. Proses ini dapat dilakukan oleh telemarketing dan admin.
2. *Update Data Customer*
Proses ini digunakan untuk mengubah data profil *customer*. Dapat dilakukan oleh telemarketing dan admin.
3. *View Data Customer*
Proses ini menampilkan data profil *customer* yang telah diinput. Semua *user* dapat melihat tampilan *view customer*.

4. Delete Data *Customer*

Proses ini digunakan untuk menghapus data *customer*. Data yang berelasi dengan profil *customer* seperti data telfon, penawaran dan *purchase order* juga ikut dihapus. Hanya admin yang mendapat akses.

3.5.4. Data Flow Diagram Level 1 (Pengelolaan Hasil Telfon)



Gambar 3.7 DFD level 1 (Pengelolaan hasil telfon)

Gambar 3.7 menggambarkan DFD Level 1 (Pengelolaan Hasil Telfon *Customer*) yaitu :

1. Input Hasil Telfon

Proses ini membutuhkan masukan data hasil telfon *customer* seperti keterangan, catatan, rencana telfon balik dan pilihan media telfon. Proses ini hanya dapat dilakukan oleh telemarketing.

2. View Hasil Telfon

Proses ini menampilkan data hasil telfon *customer* yang telah diinput. Semua *user* dapat melihat tampilan ini. Namun untuk telemarketing terbatas pada datanya sendiri.

3. Update Hasil Telfon

Proses ini digunakan untuk mengubah data hasil telfon *customer*. Hanya dapat dilakukan oleh admin atas permintaan telemarketing.

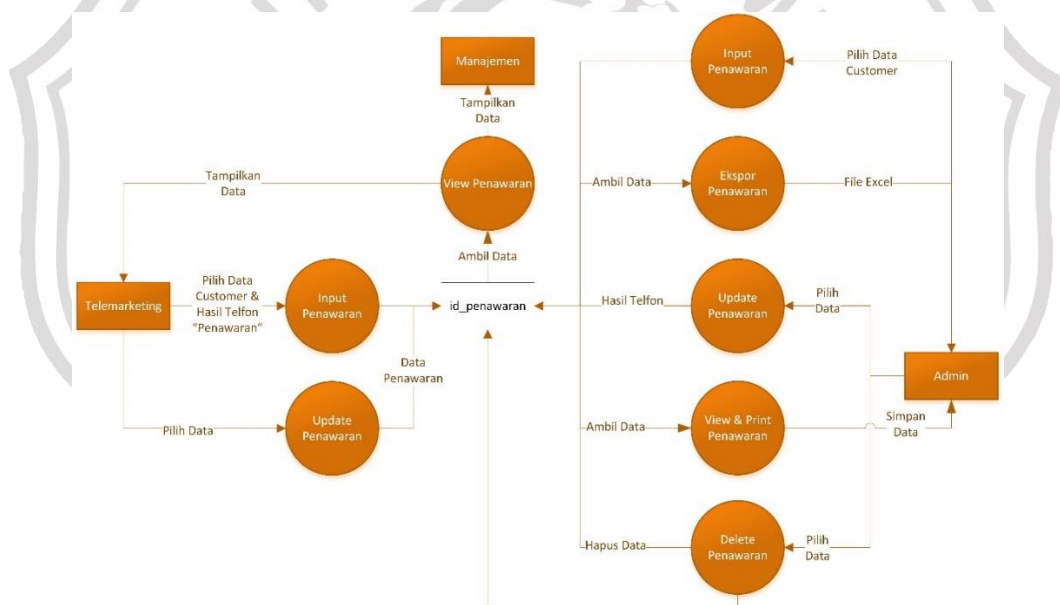
4. Delete Hasil Telfon

Proses ini digunakan untuk menghapus data hasil telfon. Hanya dapat dilakukan oleh admin atas permintaan telemarketing

5. Ekspor Hasil Telfon

Proses ini digunakan untuk mengekspor data hasil telfon menjadi laporan berformat Excel. Laporan akan diserahkan kepada pimpinan. Hanya admin yang dapat melakukan proses ini.

3.5.5. Data Flow Diagram Level 1 (Pengelolaan Surat Penawaran)



Gambar 3.8 DFD level 1 (Pengelolaan surat penawaran)

Gambar 3.8 menggambarkan DFD Level 1 (Pengelolaan Surat Penawaran) yaitu :

1. Input Penawaran

Proses ini membutuhkan input data seperti perusahaan, nama PIC, tempo pembayaran, harga, jenis pajak, catatan, dan pilihan pengiriman. Telemarketing dan admin mendapatkan akses proses ini. Tetapi untuk telemarketing, harus melewati proses input hasil telfon terlebih dahulu dengan memilih keterangan "penawaran".

2. Update Penawaran

Proses ini digunakan untuk mengubah data penawaran. Telemarketing dan admin mendapatkan akses proses ini. Tetapi untuk telemarketing, hanya dapat melakukan proses ketika penawaran berstatus “pending”.

3. View Penawaran

Proses ini menampilkan data surat penawaran yang telah diinput. Semua *user* dapat melihat tampilan ini. Namun untuk telemarketing terbatas pada datanya sendiri.

4. Print Penawaran

Proses ini berguna untuk mencetak data penawaran menjadi surat formal. Kemudian surat tersebut dikirimkan kepada *customer* melalui email, whatsapp, atau pos.

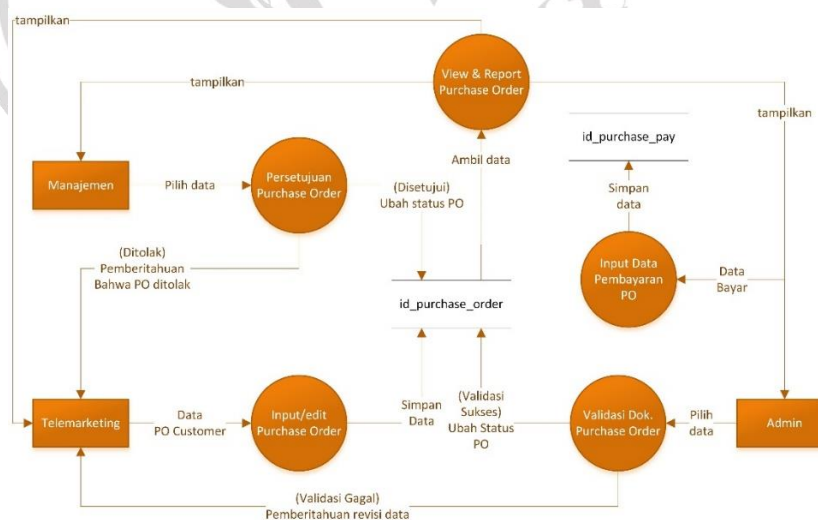
5. Ekspor Penawaran

Proses ini berguna untuk mengkonversikan data penawaran menjadi excel. Hasil konversi tersebut diserahkan kepada pimpinan sebagai laporan harian.

6. Delete Penawaran

Proses ini digunakan untuk menghapus data penawaran. Telemarketing dan admin mendapatkan akses proses ini. Tetapi untuk telemarketing, hanya dapat melakukan proses ketika penawaran berstatus “pending”.

3.5.6. Data Flow Diagram Level 1 (Pengelolaan Purchase order)



Gambar 3.9 DFD level 1 (proses pengelolaan purchase order)

Gambar 3.9 menggambarkan DFD *Level 1* (Pengelolaan *Purchase order*) yaitu :

1. *Input/Edit Purchase order*

Proses ini membutuhkan input data seperti perusahaan, nomor PO, tanggal PO, tanggal kirim, alamat kirim, kontak purchasing, kontak keuangan, kontak penerima barang, volume, pembayaran, harga, pajak, metode bayar dan catatan. Telemarketing dan admin mendapatkan akses proses ini. Namun untuk edit, telemarketing hanya dapat melakukan proses ketika berstatus “pending”.

2. *View & Report Purchase order*

Proses *view* menampilkan detail PO, sedangkan proses *report* dapat menampilkan statistik PO dengan rentang tanggal waktu tertentu. Semua *user* mendapat akses proses ini. Namun untuk telemarketing terbatas pada datanya sendiri.

3. *Validasi Dok. Purchase order*

Proses ini dilakukan oleh admin. Admin memastikan kelengkapan dokumen PO seperti isi PO, NPWP, dan SPPKP. Setelah lengkap, data formulir PO akan dicetak dan diserahkan kepada *collection*.

4. *Persetujuan Purchase order*

Proses ini dilakukan oleh *collection*. Jika *collection* menyetujui pengiriman PO, sistem akan mengubah status PO menjadi “disetujui” dan barang dapat dikirimkan.

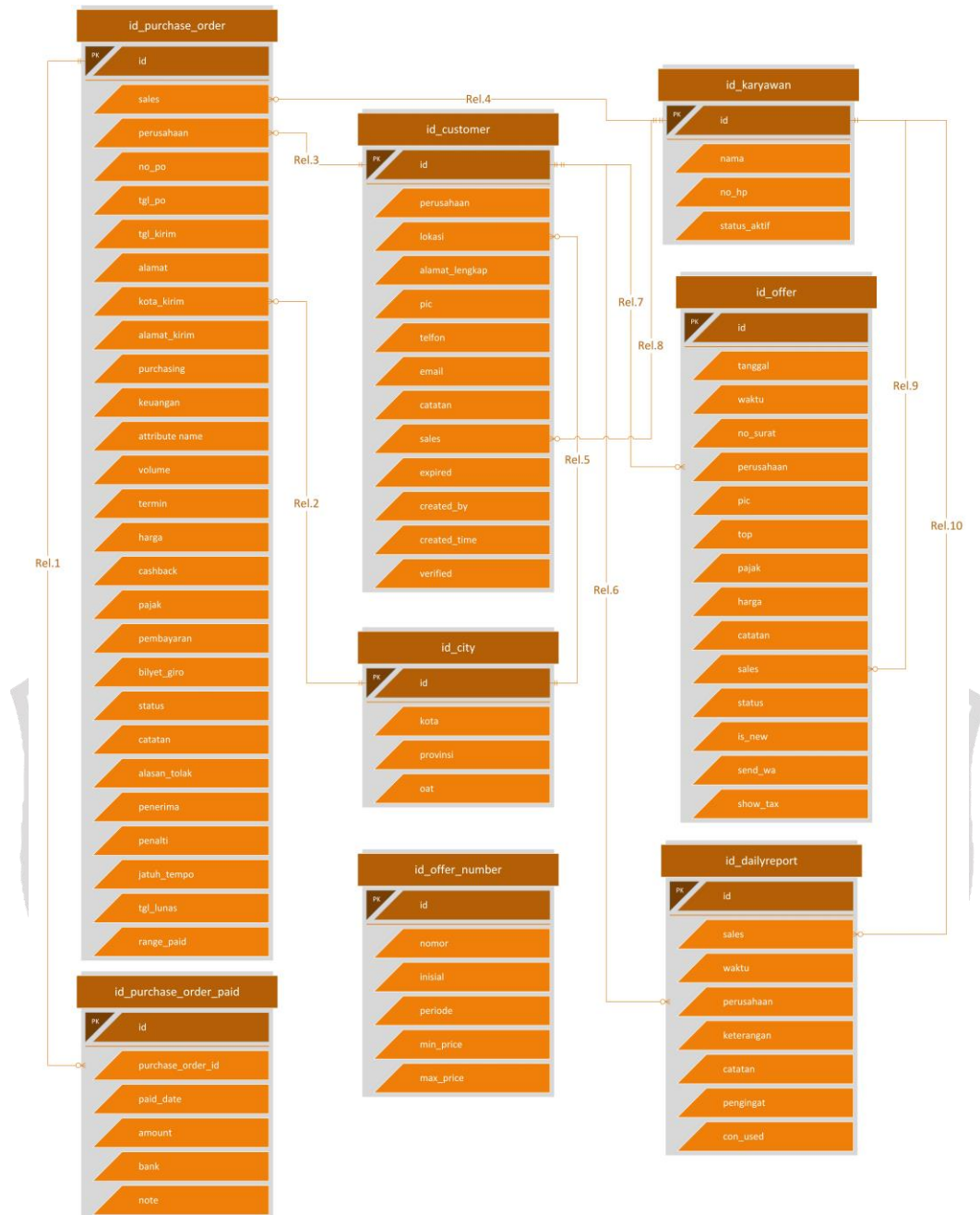
5. *Input Data Pembayaran PO*

Proses dilakukan oleh admin. Jika *customer* melakukan pembayaran PO, maka admin akan mencatat data pembayarannya seperti nominal, tanggal bayar, dan rekening penerima. Kemudian admin mengubah status PO menjadi “terbayar”.

3.6. *Database Sistem*

3.6.1. *Entity relation diagram (ERD)*

Dalam *entity relationship diagram* sistem manajemen marketing di PT Berdikari Jaya Bersama terdiri dari 8 tabel yang saling berelasi dimana data dari table tersebut sebagai inputan *interface* yang kemudian diolah kedalam sistem untuk melakukan manajemen data marketing.



Gambar 3.10 Entity Relationship Diagram sistem

3.6.2. Daftar Tabel

Adapun bentuk table yang digunakan dalam sistem manajemen marketing di PT Berdikari Jaya Bersama adalah sebagai berikut :

3.6.2.1. Tabel Karyawan

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data karyawan. Ada beberapa kolom yang berelasi dengan tabel fitur marketing.

Tabel 3.1 Deskripsi tabel karyawan

id_karyawan			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Nama	Varchar	100	Not Null
No_hp	Varchar	100	Not Null
Status_aktif	Varchar	100	Not Null

3.6.2.2. Tabel Perusahaan

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data profil perusahaan *customer*.

Tabel 3.2 Deskripsi tabel perusahaan

id_customer			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Perusahaan	Varchar	100	Not Null
Lokasi	Varchar	100	Not Null
Alamat_lengkap	Varchar	1000	Not Null
Pic	Varchar	100	Not Null
Telfon	Varchar	100	
Email	Varchar	100	
Catatan	Varchar	1000	
Sales	Integer	11	Not Null
Expired	Date		
Created_by	Integer	11	Not Null
Created_time	Datetime		Not Null
Verified	Varchar	100	

3.6.2.3. Tabel Kota

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data kota layanan pengiriman.

Tabel 3.3 Deskripsi tabel kota

id_city			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Kota	Varchar	100	Unique, not null
Provinsi	Varchar	100	Not Null
Oat	Integer	11	Not Null

3.6.2.4. Tabel Penawaran

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data penawaran.

Tabel 3.4 Deskripsi tabel penawaran

id_offer			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Tanggal	Date		Not Null
Waktu	Time		Not Null
No_surat	Integer	1000	Not Null
Perusahaan	Integer	100	Not Null
Pic	Varchar	100	Not Null
Top	Varchar	100	Not Null
Pajak	Varchar	100	Not Null
Harga	Integer	11	Not Null
Catatan	Varchar	1000	
Sales	Integer	11	Not Null
Status	Varchar	100	Not Null
Is_new	Varchar	100	
Send_wa	Integer	11	
Show_tax	Integer	11	

3.6.2.5. Tabel Pengaturan Penawaran

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data pengaturan surat penawaran.

Tabel 3.5 Deskripsi tabel pengaturan penawaran

id_offer_number			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Nomor	Integer	11	Not Null
Inisial	Varchar	100	Not Null
Periode	Varchar	100	Not Null
Min_price	Integer	11	Not Null
Max_price	Integer	11	Not Null

3.6.2.6. Tabel Hasil Telfon

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data hasil telfon telemarketing ke perusahaan *customer*.

Tabel 3.6 Deskripsi tabel hasil telfon

id_dailyreport			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Sales	Integer	11	Not Null
Waktu	Datetime		Not Null
Perusahaan	Integer	100	Not Null
Keterangan	Varchar	100	Not Null
Catatan	Varchar	1000	
Pengingat	Date		
Con_used	Varchar	100	Not Null

3.6.2.7. Tabel *Purchase order*

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data *purchase order customer*.

Tabel 3.7 Deskripsi tabel *purchase order*

id_purchase_order			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Perusahaan	Integer	11	Not Null
Sales	Integer	11	Not Null
No_po	Varchar	100	Not Null
Tgl_po	Date		Not Null
Tgl_kirim	Date		Not Null
Alamat	Varchar	1000	Not Null
Kota_kirim	Integer	11	Not Null
Alamat_kirim	Varchar	1000	Not Null
Purchasing	Varchar	100	Not Null
Keuangan	Varchar	100	
Volume	Integer	11	Not Null
Termin	Varchar	100	Not Null
Harga	Integer	11	Not Null
Cashback	Integer	11	
Pajak	Varchar	100	Not Null
Pembayaran	Varchar	100	Not Null
Bilyet_giro	Integer	11	
Status	Varchar	100	Not Null
Catatan	Varchar	1000	Not Null
Alasan_tolak	Varchar	1000	
Penerima	Varchar	100	Not Null
Penalti	Integer	11	
Jatuh_tempo	Date		
Tgl_lunas	Date		
Range_paid	Integer	11	

3.6.2.8. Tabel Pembayaran *Purchase order*

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data pembayaran *purchase order customer*.

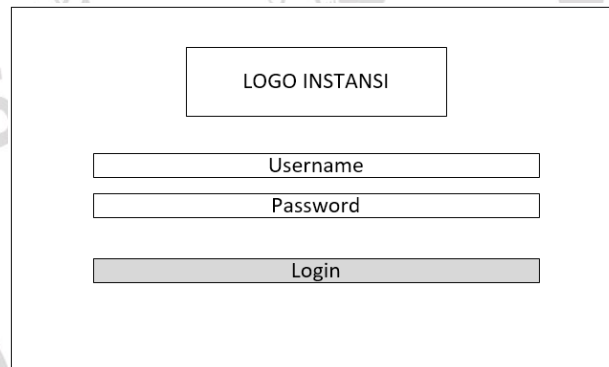
Tabel 3.8 Deskripsi tabel pembayaran *purchase order*

id_purchase_order_paid			
Nama Field	Tipe Data	Length	Keterangan
Id	Integer	11	PrimaryKey
Purchase_order_id	Integer	11	Not Null
Paid_date	Date		Not Null
Amount	Integer	11	Not Null
Bank	Varchar	100	Not Null
Note	Varchar	100	

3.7. Desain Antar Muka

3.7.1. Halaman *Login*

Halaman *login* digunakan untuk keamanan akses masuk *user* ketika akan menggunakan sistem.



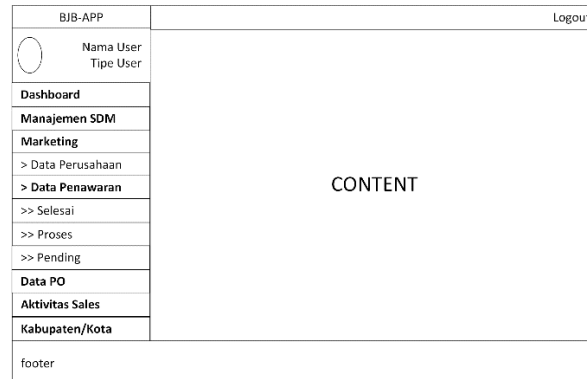
LOGO INSTANSI

Gambar 3.11 Halaman *login*

3.7.2. Tata Letak Menu

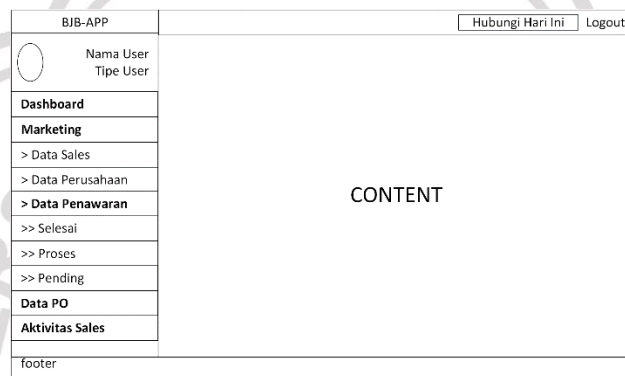
Berikut ini merupakan tampilan tata letak menu yang terdapat pada sistem manajemen marketing PT Berdikari Jaya Bersama.

Tampilan *user* admin & manajemen :



Gambar 3.12 Tata letak menu *user* admin dan manajemen

Tampilan *user* marketing :

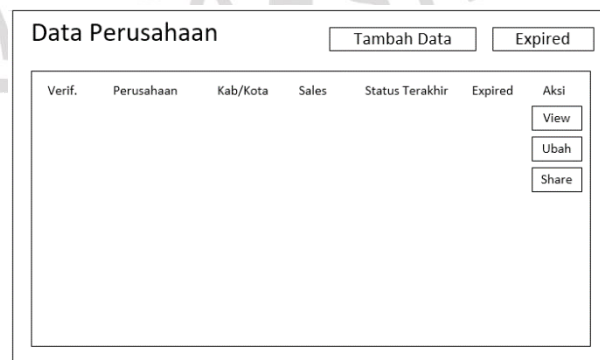


Gambar 3.13 Tata letak menu *user* marketing

3.7.3. Halaman Data *Customer*

Halaman *customer* bagi *user* admin digunakan untuk mengolah data *customer*, bagi *user* manajemen untuk memantau data *customer*, dan bagi *user* marketing untuk cek duplikat data.

Tampilan *user* admin :



Gambar 3.14 Halaman *index* data *customer* (*user* admin)

Tambah Kontak

Perusahaan	Lokasi Kota	Alamat
PIC	Telepon	Email
Catatan	Sales	Expired
Verifikasi		

Simpan

Gambar 3.15 Halaman *create data customer* (user admin)

Nama Perusahaan Gabung Ubah Hapus
Kota – Tgl. Expired

Detail	Progress	Penawaran
Perusahaan Kab/Kota Alamat PIC Telfon Email Catatan Sales Add By Created		

Gambar 3.16 Halaman *view data customer #detail* (user admin)

Nama Perusahaan Gabung Ubah Hapus
Kota – Tgl. Expired

Detail	Progress	Penawaran
Waktu	Sales	Keterangan
		Catatan
		Hub.Balik
		By Hapus

Gambar 3.17 Halaman *view data customer #progress* (user admin)

Nama Perusahaan Gabung Ubah Hapus
Kota – Tgl. Expired

Detail	Progress	Penawaran
Waktu	No.Surat	PIC
	TOP	Harga
	Sales	Status
		Detail

Gambar 3.18 Halaman *view data customer #penawaran* (user admin)

Tampilan *user* manajemen :

Data Perusahaan						
Verif.	Perusahaan	Kab/Kota	Sales	Status Terakhir	Expired	Aksi
						<input type="button" value="View"/>

Gambar 3.19 Halaman *index* data *customer* (*user* manajemen)

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
Detail	Progress	Penawaran
Perusahaan Kab/kota Alamat PIC Telfon Email Catatan Sales Add By Created		

Gambar 3.20 Halaman *view* data *customer* #detail (*user* manajemen)

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
Detail	Progress	Penawaran
Waktu	Sales	Keterangan
		Catatan
		Hub.Balik
		By

Gambar 3.21 Halaman *view* data *customer* #progress (*user* manajemen)

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
Detail	Progress	Penawaran
Waktu	No.Surat	PIC
	TOP	Harga
	Sales	Status
		Detail

Gambar 3.22 Halaman *view* data *customer* #penawaran (*user* manajemen)

Tampilan *user marketing* :

Data Perusahaan				
Verif.	Perusahaan	Kab/Kota	Sales	Status Terakhir

Gambar 3.23 Halaman *index data customer* (*user marketing*)

3.7.4. Halaman Data Sales

Halaman sales hanya tersedia untuk *user marketing*. Halaman ini digunakan para telemarketing untuk mengolah data *customernya*. Seperti input profil *customer*, input hasil telfon dan membuat surat penawaran. Berikut tampilannya :

Data Sales				
Verif.	Perusahaan	Kab/Kota	Status Terakhir	Aksi
				View

Tambah Data Expired

Gambar 3.24 Halaman *index data sales*

Tambah Kontak		
Perusahaan	Lokasi Kota	Alamat
PIC	Telepon	Email
Catatan		
Simpan		

Gambar 3.25 Halaman *create data sales*

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
<input type="button" value="+ Progress"/> <input type="button" value="Ubah"/> <input type="button" value="Hapus"/>		
Detail	Progress	Penawaran
Perusahaan Kab/Kota Alamat PIC Telfon Email Catatan Sales Add By Created		

Gambar 3.26 Halaman *view* data sales #detail

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
<input type="button" value="+ Progress"/> <input type="button" value="Ubah"/> <input type="button" value="Hapus"/>		
Detail	Progress	Penawaran
Waktu	Sales	Keterangan
		Catatan
		Hub.Balik
		By

Gambar 3.27 Halaman *view* data sales #progress

Nama Perusahaan		
Kota – Tgl. Expired		
<input type="button" value="+ Progress"/> <input type="button" value="Ubah"/> <input type="button" value="Hapus"/>		
Detail	Progress	Penawaran
Waktu	No.Surat	PIC
	TOP	Harga
	Sales	Status
		Detail

Gambar 3.28 Halaman *view* data sales #penawaran

3.7.5. Halaman Data Penawaran

Halaman ini bagi *user* admin berfungsi untuk membuat serta mengolah data penawaran, sedangkan bagi *user* manajemen dan marketing untuk memantau status pengiriman surat penawaran. Halaman ini terbagi menjadi 3 (tiga), yaitu halaman pending, proses dan selesai. Berikut tampilannya :

Tampilan *user* admin :

Penawaran						
						Tambah Data
						No.Surat
tanggal	perusahaan	sales	penawaran terakhir	gabung	verifikasi	detail
d/m/Y h:i:s	perusahaan	sales	d/m/y	gabung	verifikasi	detail
(Modal) No.Surat Nomor Inisial Periode Min.harga Max.harga Simpan						

Gambar 3.29 Halaman data penawaran pending *user* admin

Penawaran Proses						
No.surat	Perusahaan	SendToWA	Email	Sales	Status	Aksi
1	Perusahaan	Yes/null	Email@email	Sales	terkirim gagal	detail print

Gambar 3.30 Halaman data penawaran proses *user* admin

Penawaran Selesai					
Export Excel					
Tanggal	No.surat	Perusahaan	Sales	Status	Aksi
d/m/y	1	Perusahaan	Sales	Terkirim/gagal	detail print

Gambar 3.31 Halaman data penawaran selesai *user* admin

Penawaran Baru		
Perusahaan	PIC	TOP
Perusahaan	PIC	Cash On Delivery
Pajak	Harga	Catatan
PPN / NonPPN	9000	
Sales	Kirim ke WhatsApp ?	Tampilkan PPN & PPH22 ?
Sales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Simpan		

Gambar 3.32 Halaman *create* data penawaran *user* admin

Detail Penawaran #1		Cetak	Ubah	Hapus
Waktu	d/m/y hi:is			
No. Surat	1			
Perusahaan	Perusahaan			
PIC	PIC			
TOP	Cash On Delivery			
Pajak	PPN			
Harga	9000			
Catatan	Catatan			
Sales	Sales			
Status	Pending/Proses/Ter kirim/Gagal			
Kirim WhatsApp ?	Ya/Null			
Tampilkan PPN & PPH22 ?	Ya/Null			

Gambar 3.33 Halaman *view* data penawaran *user* admin

Tampilan *user* manajemen :

Penawaran				
tanggal	perusahaan	lokasi	sales	detail
d/m/Y hi:is	perusahaan	lokasi	sales	detail

Gambar 3.34 Halaman data penawaran pending *user* manajemen

Penawaran Proses						
No.surat	Perusahaan	Lokasi	SendToWA	Email	Sales	Aksi
1	Perusahaan	Lokasi	Yes/null	Email@email	Sales	detail

Gambar 3.35 Halaman data penawaran proses *user* manajemen

Penawaran Selesai						Export Excel
Tanggal	No.surat	Perusahaan	Sales	Status	Aksi	
d/m/y	1	Perusahaan	Sales	Ter kirim/gagal	detail	

Gambar 3.36 Halaman data penawaran selesai *user* manajemen

Detail Penawaran #1	
Waktu	d/m/y h:i:s
No. Surat	1
Perusahaan	Perusahaan
PIC	PIC
TOP	Cash On Delivery
Pajak	PPN
Harga	9000
Catatan	Catatan
Sales	Sales
Status	Pending/Proses/Terkirim/Gagal
Kirim WhatsApp ?	Ya/Null
Tampilkan PPN & PPH22 ?	Ya/Null

Gambar 3.37 Halaman *view* data penawaran *user* manajemen

Tampilan *user* marketing :

Penawaran			
tanggal	perusahaan	lokasi	detail
d/m/Y h:i:s	perusahaan	lokasi	detail

Gambar 3.38 Halaman data penawaran pending *user* marketing

Penawaran Proses				
No.surat	Perusahaan	Lokasi	SendToWA	Email
1	Perusahaan	Lokasi	Yes/null	Email@email

Gambar 3.39 Halaman data penawaran proses *user* marketing

Penawaran Selesai				
Tanggal	No.surat	Perusahaan	Status	Aksi
d/m/y	1	Perusahaan	Terkirim/gagal	detail

Gambar 3.40 Halaman data penawaran selesai *user* marketing

Detail Penawaran #1
*Ubah
*Hapus

Waktu	d/m/y h:i:s
No. Surat	1
Perusahaan	Perusahaan
PIC	PIC
TOP	Cash On Delivery
Pajak	PPN
Harga	9000
Catatan	Catatan
Sales	Sales
Status	Pending/Proses/Terkirim/Gagal
Kirim WhatsApp ?	Ya/Null
Tampilkan PPN & PPH22 ?	Ya/Null

Note : Tombol * hanya tersedia ketika status "pending"

Gambar 3.41 Halaman *view* data penawaran *user* marketing

3.7.6. Halaman Data *Purchase Order*

Halaman ini bagi *user* telemarketing digunakan untuk mengisi formulir *purchase order*, bagi manajemen untuk menyetujui *purchase order* serta sebagai catatan tanggal jatuh tempo pembayaran, dan bagi *user* admin digunakan untuk validasi kelengkapan informasi sebelum *purchase order* diserahkan kepada manajemen serta mencatat jumlah pembayaran tagihannya. Berikut tampilannya :

Tampilan *user* admin :

Data PO
Tambah Data
Hasil PO

perusahaan	kota kirim	tgl kirim	jatuh tempo	pembayaran	volume	sales	status	aksi
perusahaan	kota kirim	d/m/y	d/m/y	Cash On Delivery	5.000 L	sales	status	(view)

Gambar 3.42 Halaman *index* data PO *user* admin

Hasil PO
Cari

d/m/y – d/m/y

PO Terkirim	10x PO dari 10 perusahaan total 50 KL
PO Belum Terkirim	5 KL
PO Pending	5 KL
PO Terbayar	45 KL
PO COD/CBD	30 KL

Export Rincian

Sales	PO Terkirim	PO Belum Kirim	PO Pending	PO Gagal
Sales	1x PO dari 1 perusahaan total 5 KL	5 KL	0 KL	0 KL

(Modal) Cari

Dari Sampai

Gambar 3.43 Halaman hasil PO *user* admin

Tambah Purchase Order

Perusahaan Perusahaan	Sales Sales	No. PO No. PO
Tanggal PO d/m/y	Tanggal Kirim d/m/y	Alamat Perusahaan Alamat Perusahaan
Alamat Kirim Alamat Kirim	Kab/Kota Kirim Kab/kota	Purchasing Purchasing + no.hp
Keuangan Keuangan + no.hp	Volume (l) 5000	Pembayaran Cash On Delivery
Harga/liter (total) 9000	Cashback 0	Pajak PPN
Metode Bayar Transfer	Catatan	Penerima Barang Penerima + no.hp
Penalti 0	BackUp BG ? <input type="checkbox"/>	

Simpan

Gambar 3.44 Halaman *create PO user admin*

Purchase Order

Ter kirim/ Batal Kirim/ Terbayar Print Ubah Hapus

No. PO xxxxxxxx

Detail Pembayaran

Perusahaan	PT. XXXXXX
Sales	xxxxx
Tanggal PO	10/07/2022
Tanggal Kirim	13/07/2022
Jatuh Tempo	13/07/2022
Alamat Perusahaan	Jl. Gresik
Alamat Kirim	Jl. Surabaya
Purchasing	Bapak xxx + 08xxxxx
Keuangan	Bapak xxx + 08xxxxx
Penerima + No.HP	Bapak xxx + 08xxxxx
Volume	5000 liter
Pembayaran	Cash On Delivery
Harga/liter (Total)	Rp. 11.400
Pajak	PPN
Cashback	0
Penalti	-
Metode Bayar	Transfer
Catatan	Kirim pagi
Status	Disetujui
Alasan Tolak	-
Status Order	Repeat Order

Gambar 3.45 Halaman *view PO user admin*

Purchase Order

Ter kirim/ Batal Kirim/ Terbayar Print Ubah Hapus

No. PO xxxxxxxx

Detail Pembayaran

Tambah Bayar

Tanggal	Jumlah	Bank	Catatan	Aksi
12/07/2022	Rp. 15.000.000	BCA.0xxxx	Cicilan 1	Ubah Hapus
13/07/2022	Rp. 14.000.000	BCA.0xxxx	Cicilan 2	Ubah Hapus
Total Tagihan	Rp. 30.000.000			
Total Terbayar	Rp. 29.000.000			
Sisa	Rp. 1.000.000			

(Modal) Tambah Bayar

Tgl Bayar Jumlah Bank

Catatan

Simpan

Gambar 3.46 Halaman *pembayaran PO user admin*

Tampilan *user* manajemen :

Data PO								Hasil PO
perusahaan	kota kirim	tgl kirim	jatuh tempo	pembayaran	volume	sales	status	aksi
perusahaan	kota kirim	d/m/y	d/m/y	Cash On Delivery	5.000 L	sales	status	(view)

Gambar 3.47 Halaman *index* data PO *user* manajemen

Hasil PO					Cari
d/m/y - d/m/y					
PO Terkirim	10x PO dari 10 perusahaan total 50 KL				
PO Belum Terkirim	5 KL				
PO Pending	5 KL				
PO Terbayar	45 KL				
PO COD/CBD	30 KL				
Export Rincian					
Sales	PO Terkirim	PO Belum Kirim	PO Pending	PO Gagal	
Sales	1x PO dari 1 perusahaan total 5 KL	5 KL	0 KL	0 KL	
(Modal) Cari					
Dari		Sampai			
d/m/y		d/m/y			
Cari					

Gambar 3.48 Halaman hasil PO *user* manajemen

Purchase Order		Disetujui/Tolak
No. PO xxxxxxxx		
Detail	Pembayaran	
Perusahaan	PT. XXXXXX	
Sales	xxxxx	
Tanggal PO	10/07/2022	
Tanggal Kirim	13/07/2022	
Jatuh Tempo	13/07/2022	
Alamat Perusahaan	Jl. Gresik	
Alamat Kirim	Jl. Surabaya	
Purchasing	Bapak xxx + 08xxxxx	
Keuangan	Bapak xxx + 08xxxxx	
Penerima + No. HP	Bapak xxx + 08xxxxx	
Volume	5000 liter	
Pembayaran	Cash On Delivery	
Harga/liter (Total)	Rp. 11.400	
Pajak	PPN	
Cashback	0	
Penalti	-	
Metode Bayar	Transfer	
Catatan	Kirim pagi	
Status	Pending	
Alasan Tolak	-	
Status Order	Repeat Order	

Gambar 3.49 Halaman *view* PO *user* manajemen

Purchase Order		Disetujui/Tolak
No. PO xxxxxxxx		
Detail	Pembayaran	
Tanggal	Jumlah	Bank
12/07/2022	Rp. 15.000.000	BCA.0xxxx
13/07/2022	Rp. 14.000.000	BCA.0xxxx
		Cicilan 1
		Cicilan 2
Total Tagihan	Rp. 30.000.000	
Total Terbayar	Rp. 29.000.000	
Sisa	Rp. 1.000.000	

Gambar 3.50 Halaman pembayaran PO *user* manajemen

Tampilan *user marketing* :

Data PO								Tambah Data
perusahaan	kota kirim	tgl kirim	jatuh tempo	pembayaran	volume	status	aksi	
perusahaan	kota kirim	d/m/y	d/m/y	Cash On Delivery	5.000 L	status	(view)	

Gambar 3.51 Halaman *index* data PO *user marketing*

Tambah Purchase Order		
Perusahaan	No.PO	Tanggal PO
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Tanggal Kirim	Alamat Perusahaan	Kab/Kota Kirim
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Alamat Kirim	Purchasing	Keuangan
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Volume (l)	Pembayaran	Harga/liter (total)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Cashback	Pajak	Metode Bayar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Catatan	Penerima Barang	BackUp BG ?
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Simpan

Gambar 3.52 Halaman *create* data PO *user marketing*

Purchase Order		Ubah	Hapus
No. PO xxxxxxxx			
Detail	Pembayaran		
Perusahaan	PT. XXXXXX		
Sales	xxxxx		
Tanggal PO	10/07/2022		
Tanggal Kirim	13/07/2022		
Jatuh Tempo	13/07/2022		
Alamat Perusahaan	Jl. Gresik		
Alamat Kirim	Jl. Surabaya		
Purchasing	Bapak xxx + 08xxxxx		
Keuangan	Bapak xxx + 08xxxxx		
Penerima + No.HP	Bapak xxx + 08xxxxx		
Volume	5000 liter		
Pembayaran	Cash On Delivery		
Harga/liter (Total)	Rp. 11.400		
Pajak	PPN		
Cashback	0		
Penalti	-		
Metode Bayar	Transfer		
Catatan	Kirim pagi		
Status	Pending		
Alasan Tolak	-		
Status Order	Repeat Order		

Gambar 3.53 Halaman *view* data PO *user marketing*

Purchase Order					Ubah	Hapus
No. PO xxxxxxxx						
Detail	Pembayaran					
Tanggal	Jumlah	Bank	Catatan	Aksi		
12/07/2022	Rp. 15.000.000	BCA.0xxxx	Cicilan 1			
13/07/2022	Rp. 14.000.000	BCA.0xxxx	Cicilan 2			
Total Tagihan	Rp. 30.000.000					
Total Terbayar	Rp. 29.000.000					
Sisa	Rp. 1.000.000					

Gambar 3.54 Halaman pembayaran PO *user marketing*

3.7.7. Halaman Aktivitas Sales

Halaman ini berfungsi untuk menampilkan data aktivitas telfon para telemarketing beserta hasilnya. Pimpinan dapat sewaktu-waktu memantau aktivitas telfon telemarketing. Semua *user* mendapatkan akses ke halaman ini. Namun untuk telemarketing dibatasi hanya ditampilkan datanya sendiri.

Tampilan *user* admin :

Aktivitas Sales							Export Excel	Cari	Today
Tanggal : 13/07/2022									
Sales	Waktu	Perusahaan	Hub. Balik	Keterangan	Catatan	Kontak Via	aksi		
sales	d/m/y h:i:s	PT. A	d/m/y	Penawaran	Catatan	WA	update	delete	

(Modal) Cari

Tanggal

Cari

Gambar 3.55 Halaman aktivitas sales *user* admin

Tampilan *user* manajemen :

Aktivitas Sales							Cari	Today
Tanggal : 13/07/2022								
Sales	Waktu	Perusahaan	Hub. Balik	Keterangan	Catatan	Kontak Via		
sales	d/m/y h:i:s	PT. A	d/m/y	Penawaran	Catatan	WA		

(Modal) Cari

Tanggal

Cari

Gambar 3.56 Halaman aktivitas sales *user* manajemen

Tampilan *user* marketing :

Aktivitas Sales						Cari	Today
Tanggal : 13/07/2022							
Waktu	Perusahaan	Hub. Balik	Keterangan	Catatan	Kontak Via		
d/m/y h:i:s	PT. A	d/m/y	Penawaran	Catatan	WA		

(Modal) Cari

Tanggal

Cari

Gambar 3.57 Halaman aktivitas sales *user* marketing